

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Sabemos que encontrar los mejores canales posibles es muy importante para la empresa ya que a través de los canales podremos informar a los consumidores y publicar nuestra propuesta de valor. Además los canales son los medios que permiten la comunicación de la empresa.

La principal vía que vamos a utilizar para comunicarnos con los clientes será una web que crearán dos de los socios principales, expertos en la creación de páginas webs. En esta web se puede principalmente hacer pedidos e informarse de cómo funciona nuestra empresa. Una vez iniciada sesión en la web también informaremos a los clientes de todo tipo de ofertas que vayamos implementando. Además en la web también facilitaremos datos como un e-mail y número de teléfono para ponerse en contacto con nosotros.

En cuánto a dar a conocer el valor del proyecto, hemos pensado en una campaña publicitaria de la mano de Kilian Jornet. Un icono de la escalada y deportes de montaña y referente de gran parte de nuestra audiencia. Reconocer un rostro de confianza dando a conocer un producto tan novedoso empezaría a generar muy buenas opiniones acerca de nuestra labor.

Para que nuestros productos lleguen a nuestros clientes es clave escoger bien cuál de los dos tipos de canales vamos a utilizar en Völlar. Por un lado están los canales directos que de por sí, evitan intermediarios, y por otro lado los indirectos son aquellos negocios que son propios o asociados. Para nuestra empresa utilizaremos los canales asociados. De esta manera trabajaremos junto con otras empresas ya pueden ser de producción o de transporte para avanzar con nuestra empresa como por ejemplo MRW, que será la empresa principal que nos ayudará con los envíos de los productos. Es cierto que al utilizar los canales asociados provocará que los beneficios sean algo menores pero por otro lado, esto nos llevará a alcanzar un público mucho mayor.

